



LICITACIÓN PARA LA IDENTIFICACIÓN DE LA CADENA DE VALOR DEL SECTOR AEROESPACIAL, SEGURIDAD Y DEFENSA.

El Consorcio Aeroespacial Gallego (en adelante CAG) fue creado en 2007 y está formado en la actualidad por más de 30 miembros. Agrupa a empresas, universidades y centros tecnológicos de la comunidad autónoma de Galicia que son líderes en el sector aeronáutico y aeroespacial. El CAG está desarrollando un plan de promoción, crecimiento y consolidación de la industria aeroespacial en Galicia desde su origen y tiene el propósito principal de fortalecer esta actividad industrial que está atrayendo y que puede atraer todavía más beneficios para Galicia. El CAG apoya el desarrollo de diagnósticos tecnológicos y capacidades de las empresas con el objetivo de conocer mejor las oportunidades de crecimiento y desarrollo del sector.

Este estudio se realizará a través del Observatorio de la Industria Aeroespacial de Galicia, iniciativa promovida por la Xunta de Galicia a través de la Consellería de Economía e Industria.

Los objetivos principales del Observatorio son:

- **Elaboración de estudios científicos por actores expertos** y con un alto grado de excelencia en el sector aeroespacial, entre los que se encuentran las empresas, las universidades y los centros tecnológicos.
- **Creación de un espacio común que centralice y potencie la generación y el acceso a conocimiento** experto del sector aeroespacial en Galicia.
- **Estudio y definición de las tendencias nacionales e internacionales en materia aeroespacial** para su aprovechamiento por el sector.
- **Realización de eventos y actos de difusión** de los resultados de los estudios realizados.
- **Compilación, publicación y divulgación de estudios y documentación científica** de alto nivel y de interés para el sector aeroespacial.
- **Atracción de talento científico** para la realización de estudios que genere un impacto en el sector aeroespacial de Galicia.
- **Ánalysis del sector**
- **Elaboración de las cuentas sectoriales**

1. OBJETO DE LA LICITACIÓN.

El objeto de la presente licitación es la contratación de un estudio para la elaboración de un estudio sobre la cadena de valor de la industria aeroespacial en Galicia. Con el se



pretende impulsar el desarrollo, fortalecimiento y consolidación de la cadena de valor del sector aeroespacial en Galicia, mediante la identificación de elementos clave, necesidades técnicas, oportunidades de colaboración y generación de nuevos proyectos industriales y de innovación.

2. ALCANCE DEL ESTUDIO.

El estudio deberá incluir:

- Localizar y categorizar los principales agentes del sector, incluyendo empresas, centros de investigación, universidades y otras entidades.
- Agrupar los actores según su posición en la cadena de valor, sus competencias tecnológicas y su grado de especialización.
- Mapear la distribución de capacidades y concentraciones tecnológicas.
- Evaluar el sistema de valor sectorial para orientar actuaciones estratégicas y de refuerzo competitivo.

3. PLAZO DE EJECUCIÓN.

El estudio deberá ser entregado antes del 31 de octubre de 2025. Se establecerán hitos intermedios para revisión y seguimiento del trabajo.

4. REQUISITOS DE ENTREGA.

El documento final deberá ser entregado en tres idiomas:

- Español
- Galego
- Inglés

Deberá presentarse en formato digital (PDF y editable) y si es necesario, contar con gráficos y tablas explicativas que faciliten su consulta, siguiendo las indicaciones de diseño facilitadas previamente. Además, se deberá incluir un resumen ejecutivo y una presentación con los principales hallazgos.

La entrega final del documento será antes del 31 de octubre de 2025.

Entregables

Durante la elaboración del documento será de carácter obligatorio entregar dos informes:

- Informe intermedio (a la mitad del proyecto).
- Informe final.

5. REFERENCIAS

Será necesario tener en cuenta la información, análisis, estudios y desarrollos que se están haciendo:



- Ministerio de Industria y Turismo, TEDAE, Agencia Espacial Española, ICEX, FEINDEF, organismos internacionales, etc.

Tener en cuenta los estudios previos realizados por el Observatorio:

- “Análisis de la cadena de valor”, anteriormente se hizo este estudio por el grupo de investigación en Tecnologías Aeroespaciales (GTA) de la Universidad de Vigo, “Aerospace Technologies Research Group” (ATRG) y cuya página web es www.aerospaceteg.org.
- “Tecnologías Diales”, anteriormente se hizo este estudio por el Centro Avanzado de Tecnologías de Aeroespaciales (CATEC), cuya página web es www.catec.aero/es.

6. COORDINACIÓN

El presente apartado establece las disposiciones para la realización de reuniones mensuales de seguimiento, enmarcadas dentro del Comité de Seguimiento, con el propósito de garantizar el cumplimiento de los objetivos, plazos y alcances del estudio objeto de la licitación.

Frecuencia y Participantes

Las reuniones de seguimiento se llevarán a cabo con una periodicidad mensual, en fechas previamente acordadas entre el contratante y el contratista. Estas reuniones contarán con la participación de:

- Representantes del contratante (entidad licitadora).
- Representantes del contratista (empresa adjudicataria del estudio).
- Coordinador o responsable del estudio.
- Otros actores clave según se requiera.

Modalidad de las Reuniones

Las reuniones podrán realizarse de manera presencial o virtual, dependiendo de la disponibilidad de los participantes y la naturaleza de los temas a tratar. En caso de reuniones virtuales, se deberán emplear plataformas de videoconferencia que permitan la interacción en tiempo real y el intercambio de documentos.

Temario y Actas

Cada reunión tendrá un temario previamente definido, el cual será enviado a los participantes con al menos cinco (5) días hábiles de anticipación. Al finalizar cada reunión, se elaborará un acta en la que se consignarán los acuerdos, avances, compromisos y tareas asignadas. Dichas actas deberán ser aprobadas por los participantes dentro de un plazo máximo de tres (3) días hábiles posteriores a su recepción.

Responsabilidades



El contratista será responsable de:

- Convocar y coordinar las reuniones mensuales del Comité de Seguimiento.
- Presentar informes de avance conforme a los lineamientos establecidos en el contrato.
- Levantar y distribuir las actas de reunión.

El contratante será responsable de:

- Designar a los representantes que participarán en las reuniones.
- Revisar y aprobar los informes de avance y las actas de reunión.
- Proporcionar retroalimentación oportuna sobre los temas tratados.

Indicadores de Seguimiento

Para evaluar el correcto desarrollo de las reuniones mensuales de seguimiento, se considerarán los siguientes indicadores:

- Cumplimiento de la periodicidad: porcentaje de reuniones realizadas en relación con las planificadas.
- Nivel de asistencia: participación de los representantes clave en cada sesión.
- Tiempo de respuesta: cumplimiento de plazos en la revisión y aprobación de actas e informes.
- Implementación de acuerdos: grado de cumplimiento de los compromisos adquiridos en las reuniones.

Disposiciones Finales

Cualquier cambio en la frecuencia, modalidad o estructura de las reuniones deberá ser notificado y aprobado por ambas partes con antelación. El incumplimiento de las disposiciones establecidas en este punto podrá derivar en las medidas correctivas contempladas en el contrato.

7. ENFOQUE METODOLÓGICO

Para garantizar la rigurosidad y la validez de los resultados en el proceso de licitación, se establecerá un apartado específico de metodología que contemple tanto enfoques cuantitativos como cualitativos, asegurando un análisis integral y una toma de decisiones fundamentada en datos objetivos y en la interpretación experta de la información disponible.

El enfoque metodológico se estructurará en dos pilares fundamentales:

1. **Metodología Cuantitativa:** Se emplearán herramientas y técnicas de análisis estadístico para la recopilación y evaluación de datos numéricos relevantes. Esto incluirá:

- Encuestas estructuradas con indicadores medibles.
- Análisis de datos secundarios y reportes estadísticos.



- Evaluación de tendencias y proyecciones mediante modelos cuantitativos.

2. **Metodología Cualitativa:** La aplicación de técnicas cualitativas permitirá obtener una comprensión profunda del contexto y los factores subyacentes en la toma de decisiones. Para ello, se desarrollarán las siguientes actividades:

- **Revisión bibliográfica y desk research:** Análisis de literatura académica, informes técnicos y mejores prácticas en el sector.
- **Cuestionarios y entrevistas:** Aplicación de instrumentos de investigación a actores clave para obtener percepciones y conocimientos especializados.
- **Grupos de trabajo y talleres:** Espacios de discusión con participantes relevantes para la generación de ideas y consensos.

Para fortalecer la objetividad y credibilidad del proceso, se requiere la incorporación de expertos externos e independientes al grupo de trabajo. Su participación se considerará esencial en las siguientes etapas:

- **Etapa de Identificación:** Los expertos contribuirán a la determinación de las necesidades, criterios y factores clave que influirán en la licitación.
- **Etapa de Consenso y Propuestas:** La validación de resultados y la generación de recomendaciones contará con la opinión de estos especialistas, asegurando un análisis imparcial y fundamentado.

8. REQUISITOS DE LOS PROPONENTES.

Los licitantes deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- Experiencia demostrable en estudios del sector aeroespacial o industrial.
- Conocimiento del tejido empresarial y de innovación en Galicia.
- Capacidad para elaborar informes técnicos con rigor metodológico.
- Experiencia en la redacción y traducción de documentos en los tres idiomas requeridos.
- Compromiso de entrega en el plazo establecido.

9. CRITERIOS DE VALORACIÓN.

Las propuestas serán evaluadas conforme a los siguientes criterios:

- Calidad y adecuación metodológica (40%).
- Experiencia en estudios similares (30%).
- Presupuesto detallado y justificación del coste (20%).



- Plazo y plan de trabajo (10%).

10. PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS.

Los interesados deberán presentar su propuesta técnica y económica en un plazo de 15 días hábiles a partir de la publicación de esta licitación. La propuesta técnica deberá incluir:

- Enfoque metodológico y cronograma de trabajo.
- Experiencia del equipo y proyectos previos.
- Estrategia de recopilación y validación de datos.
- Formato y estructura de los entregables.

Las propuestas deberán enviarse por correo electrónico a la dirección indicada en la convocatoria, con el asunto "Propuesta – Cadena de Valor".

11. CONTACTO.

Para cualquier consulta sobre la presente licitación, los interesados podrán dirigir sus preguntas al correo electrónico de contacto sec.tecnico@consorcioaeroespacial.com.



Anexo I. Declaración Responsable.

D./ D_____ , DNI nº_____, actuando en nombre de
con CIF nº_____ con domicilio fiscal en
_____ correo electrónico
teléfono _____.

La entidad está válidamente constituida y, según su objeto social, puede presentarse a esta licitación; la persona que firma la declaración ocupa la debida representación para la presentación de la propuesta.

Cuenta con la correspondiente clasificación, en su caso, o cumple los requisitos de solvencia económica, financiera y técnica correspondientes.

No está incursa en prohibición de contratar, por sí misma ni por extensión, como consecuencia de la aplicación del artículo 71.3 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de contratos del sector público.

La persona física o los administradores de la persona jurídica no están incursos en alguno de los supuestos de la Ley 3/2015, de 30 de marzo, reguladora del ejercicio del alto cargo de la Administración general del Estado o de la Ley gallega 1/2016, de 18 de enero, de transparencia y buen gobierno y de la Ley 53/1984, de 26 de diciembre, de incompatibilidades del personal al servicio de las administraciones públicas, ni se trata de cualquiera de los cargos electivos regulados en la Ley orgánica 5/1985, de 19 de junio, del régimen electoral general, en los términos establecidos en ésta; no participan en el capital de la persona jurídica, en los términos y cuantías establecidos en la legislación citada; y no son cónyuge, persona vinculada con análoga relación de convivencia afectiva, ascendiente, descendiente, ni pariente en segundo grado por consanguinidad o afinidad de las referidas personas, cuando se produzca conflicto de intereses con el titular del órgano de contratación o los titulares de los órganos en que se delegue la facultad para contratar o los que ejerzan la sustitución del primero.

La entidad se encuentra al corriente en el cumplimiento de las obligaciones tributarias con la Hacienda estatal y autonómica y con la Seguridad Social impuestas por las disposiciones vigentes.

La entidad mercantil (márquese lo que proceda):

Es una microempresa o una pequeña o mediana empresa.

Es una gran empresa.

Es una universidad.

Es un centro de investigación.

Es un organismo público.

La empresa se compromete a aceptar y dar por válidas todas las notificaciones/comunicaciones que el CAG realice por medios electrónicos para lo cual indica la siguiente dirección de correo electrónico:

En caso de que recurra a la capacidad de otras entidades para acreditar su solvencia, existe compromiso por escrito con estas entidades, según lo establecido en el artículo 75.2 de la LCSP.

Dispone de la documentación que acredita el cumplimiento de estos extremos, que pondrá a disposición del CAG cuando le sea requerida, y se compromete a mantener el cumplimiento de las anteriores obligaciones durante el período de tiempo inherente al ejercicio de este derecho